

структура розбиття робіт та ін.); при оцінці ефективності реалізованої стратегії (внутрішній аудит, стратегічний аудит та ін.) [3, с. 109; 4, 204].

Таким чином, у результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що сучасне мінливе бізнес-середовище зумовило пошук нових підходів до вирішення проблемних ситуацій, які пов'язані із забезпечення сталого розвитку підприємства в умовах невизначеності. Тому виокремлено авторське розуміння концепції бізнес-адміністрування, яке сприятиме дотриманню системності управлінських підходів, інтеграції сформованого масиву знань та взаємоузгодженості застосування інструментарію стратегічного управління з метою забезпечення сталого розвитку підприємства.

### **Список використаних джерел:**

1. Грицина Л. А. Сталий розвиток України через призму міжнародних індексів / Л. А. Грицина // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 3. – Т. 3. – С. 32-36.
2. Войнаренко М. П. Сутність та принципи бізнес-адміністрування на підприємствах / М. П. Войнаренко, О. М. Костюк // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 4(9). – С. 49-51.
3. Свірідова С. С. Сучасні інструменти стратегічного управління сільськогосподарськими підприємствами / С. С. Свірідова, С. А. Толстова // Економіка: реалії часу. – 2017. – № 2(30). – С. 109-116.
4. Побережний Р. О. Інструменти стратегічного управління розвитком підприємства в сучасних умовах господарювання / Р. О. Побережний // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2015»: тр. 11-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 7-9 грудня 2015 р. – Харків: НТУ «ХП», 2015. – С. 202-206.

**УДК 338.24:65.012**

## **РОЗРОБКА ЕКОНОМЕТРИЧНОЇ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ОПТИМАЛЬНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРА ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ НГК**

*С. А. Побігун, Н. А. Даляк, Н. В. Калантай*

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу*

*e-mail: pobiguserg@gmail.com*

Однією із основних передумов ефективного розвитку підприємства є детальний аналіз співпраці з бізнес-партнерами. В практиці стратегічного управління використовують достатньо велику кількість методів та прийомів, що дозволяють оцінювати впливи таких показників на можливість досягнення стратегічних цілей та завдань фірми. Про важливість такого аналізу стверджують іноземні і вітчизняні науковці.

В багатьох закордонних компаніях існує відпрацьована роками схема збору і аналізу інформації про бізнес-партнерів, і на сучасному етапі проходить адаптація сучасних інформаційних технологій до вимог стратегічного

управління і стратегічної інформації зокрема. До таких методів можна віднести такі як:

- 1) Збалансована система показників;
- 2) Бортове табло;
- 3) Модель вимірювання досягнень;
- 4) Квантове вимірювання досягнень;
- 5) Вимірювання досягнень компанії «Ернст Янг»;
- 6) Ділове вікно управління;
- 7) J.I. Case (ДжАйКейс);
- 8) Концепція внутрішнього ринку «Хьюлет-Паккард».

Особливі риси розвитку підприємств НГК визначають потребу у розробці таких моделей і методів, які б дозволяли моделювати стратегії їх розвитку із врахуванням їх співпраці з бізнес-партнерами.

Завданням побудови стратегії розвитку підприємства є розробка гнучкої і комплексної моделі оцінки бізнес-партнера з оптимальним використанням впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів. Вплив цих факторів на процес виробничо-комерційної діяльності НГК слід розглядати з точки зору принципів сталого розвитку, як новітнього підходу до стратегічного управління. Таким чином при аналізі інформаційної бази для побудови економетричних моделей слід враховувати можливий вплив усіх складників моделі сталого розвитку, а саме: зовнішні економічні оцінки, внутрішні економічні оцінки, зовнішні соціальні оцінки, внутрішні соціальні оцінки, зовнішні екологічні оцінки, внутрішні екологічні оцінки [1].

Основні етапи розробки моделі оцінки оптимального бізнес-партнера для підприємства НГК представлені на рис.1.

Слід відмітити, що моделюванню передують детальний аналіз діяльності підприємства, як в поточній ситуації, так і можливих сценаріїв розвитку. На даному етапі особливу увагу слід приділити визначенню критеріїв оцінки ефективності діяльності бізнес-партнера.

Абсолютна економічна ефективність розвитку, як правило оцінюється по його вкладу в цільовий функціонал діяльності підприємства, що характеризує його місію. В свою чергу місія підприємства, встановлює лише найбільш загальні задачі і тому є як правило якісною категорією. Степінь досягнення місії слід оцінювати через ієрархію цілей, яка побудована на основі багаторівневої системи з використанням методи дерева цілей. Структуризація і розробка багаторівневої системи цілей являється складною задачею, так як ієрархія залежить від степені формалізованості проблеми і структура цілей може змінюватись [2].

Розроблювана модель оцінки бізнес-партнера для підприємства НГК повинна найбільш точно імітувати його стратегічний розвиток. В результаті моделювання необхідно вибрати оптимальний варіант співпраці шляхом визначення ключових параметрів, враховуючи що зовнішнє і внутрішнє середовище підприємства задають певні обмеження.



**Рис. 1. Основні етапи розробки моделі оцінки стратегічного бізнес-партнера для підприємства НГК**

Індекс стратегічної надійності бізнес-партнера відображає комплексний вплив груп чинників, що характеризують або окремі показники діяльності підприємства, або підприємство у цілому, і дозволяє отримати однозначну кількісну оцінку рівня його надійності на певний момент часу. Провівши аналіз матриці інформаційного профайлу підприємства НГК [3], пропонується виділити показники результативності по наступних групах: економічна результативність ( $P^{\text{екон}}$ ), екологічна результативність ( $P^{\text{екол}}$ ), результативність організації праці ( $P^{\text{орг.пр.}}$ ), результативність соціальної діяльності ( $P^{\text{соц.відп.}}$ ), відповідальність за продукцію ( $B^{\text{прод.}}$ ).

Метою моделі є знаходження параметрів, що дозволяють оцінити вплив стану кожної групи показників діяльності підприємства на загальний рівень надійності бізнес-партнера:

$$I^{\text{над.б.п.}} = f(P^{\text{екон}}; P^{\text{екол}}; P^{\text{орг.пр.}}; P^{\text{соц.відп.}}; B^{\text{прод.}})$$

Таким чином, запропонована модель дає можливість відстежити причини виникнення негативних явищ у діяльності об'єкта, запобігти їхній появі, а також обрати найоптимальнішого бізнес-партнера для надання підприємству НГК вектора позитивного розвитку.

**Список використаних джерел:**

1. Магнус Я.Р. Эконометрика. Начальный курс: Учебник для студ. вузов, обучающихся по экон. специальностям / Я.Р. Магнус, П.К. Катыхов, А.А. Пересецкий. - М. : Дело, 2004. - 575 с.
2. Багов В.П., Ступанов В.С. и др. Методика оценки эффективности стратегии корпоративной системы по обобщенным характеристикам//Финансы, 2000, N 11.
3. Побігун С.А., Даляк Н.А. Розробка інформаційного профайлу підприємства для залучення оптимального бізнес-партнера // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції "Економіка та управління в нафтогазовому комплексі України: актуальні проблеми, реалії та перспективи". – м. Івано-Франківськ, 21-23 вересня 2016 р. – С. 191-193.
4. Петренко В.П. До розробки інформаційної моделі сталого розвитку регіональних суспільних систем / В.П.Петренко, М.В.Палійчук, С.А.Побігун, Я.С.Витвицький // Моделювання регіональної економіки. - 2009. - №1(13). - с.80-90.

**УДК 330:658.15**

**ФУНКЦІОНАЛЬНІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА: ЕТАПИ  
ФОРМУВАННЯ**

*О. Я. Савко*

*Івано-Франківський національний технічний університет нафти і  
газу*

*e-mail: Oksana\_savko19@ukr.net*

*В. В. Шарко*

*Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ*

*e-mail: vorfah@ukr.net*

Сучасні умови господарювання характеризуються динамічністю та невизначеністю зовнішнього середовища. Вони змушують керівництво компаній не тільки вчасно реагувати на можливі зміни, а й прогнозувати і формувати сценарії розвитку подій. За таких умов більшість вітчизняних підприємств не можуть об'єктивно оцінити свої можливості, формувати та нарощувати стратегічний потенціал. Успішність підприємства полягає не тільки в ефективному управлінні, а й у належному використанні наявних ресурсів (фінансових, трудових, матеріальних, технічних, технологічних) для підсилення його позицій на ринку, забезпечення конкурентоспроможності та збільшення ринкової вартості. Важливе значення у стратегічному розвитку підприємства відіграють функціональні стратегії, які формують за окремими підрозділами чи напрямками діяльності. Вони відображають конкретні шляхи досягнення цілей, а також формують комплекс заходів для реалізації загальної стратегії підприємства.